



What's your key?

www.rymk.es

Universitat Jaume I | espaitec | 12071 Castellón
Telf. 964 38 75 92 Fax. 964 38 75 38 email:info@rymk.es

ESPECIALISTAS EN INTELIGENCIA COMPETITIVA

**R&
MK**
Research & Marketing

www.rymk.es

Presentación de R&MK

R&MK es una empresa especializada en Inteligencia Competitiva con capacidad de operar a nivel internacional.

R&MK es una Spin-Off **promovida desde el grupo de investigación IMK Innovación en Marketing de la Red de Servicios Avanzados de la Universidad Jaume I de Castellón**, nace como respuesta a las políticas de la UE de poner en marcha nuevas fórmulas que permitan una mejor transferencia del conocimiento y de la tecnología entre la universidad y el entorno empresarial.

Con este fin todas la universidades públicas españolas han creado los Parques Científicos.

R&MK está ubicada en Espaitec, que es el Parque Científico de la Universidad Jaume I.



Promotores de R&MK



MIGUEL ÁNGEL MOLINER TENA

Catedrático de Universidad en el área de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universitat Jaume I de Castellón.



ROSA MARÍA RODRIGUEZ ARTOLA

Profesora de Comercialización e Investigación de Mercados. Departamento de Administración de Empresas y Marketing. Universitat Jaume I.



LUIS J. CALLARISA FIOI

Profesor en el área de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universitat Jaume I de Castellón.



ALFREDO RAÚL CEBRIÁN FUERTES

CEO de R&MK



MIGUEL ÁNGEL LÓPEZ NAVARRO

Profesor Titular de Organización de Empresas
Departamento de Administración de Empresas y Marketing de la Universitat Jaume I



JAVIER SÁNCHEZ GARCÍA

Director del departamento de Administración de Empresas y Marketing de la Universitat Jaume I desde 2007.



El equipo

Staff Directivo de R&MK

•Alfredo R. Cebrián – CEO

•Publicitario y experto en Investigación de Mercados y Estrategia en medio on-line, posee experiencia en grandes cuentas (movistar) y experiencia profesional como responsable de marketing y/o comunicación para empresas del sector cerámico, deportivo, informático y hostelero, ha recibido diversos premios en el área de marketing y publicidad.

•Manuel Eduardo Gutiérrez - Director Técnico

•Economista con especialización en Marketing e Investigación de Mercados. Dentro de los cargos que ha desempeñado se destacan: Director Nacional de retención de clientes de Telmex-Colombia y Gerente de cuentas Marketing de Ipsos-Colombia. Su trayectoria lo acredita como un experto en el diseño, coordinación y ejecución de investigaciones de mercados del sector industrial y del sector de los servicios, actualmente es Gerente de Proyectos y Director Técnico de R&MK.

•Marta Palomar - Técnico de Marketing turístico y Jefe de Campo.

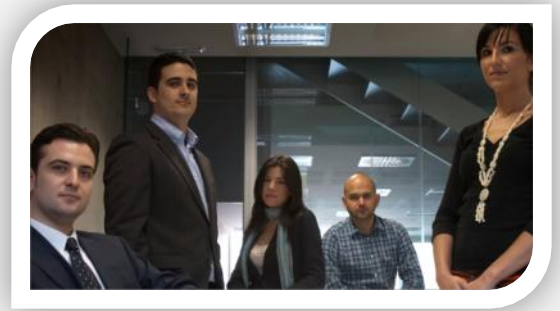
•Diplomada en Turismo por la Universitat Jaume I de Castellón, premio al mejor expediente académico por la misma universidad. Se responsabiliza de los campos de marketing turístico, comercialización de destinos y trabajo de campo, recientemente ha colaborado en el plan de dinamización turística de Ares del Maestre y participado en el proyecto impulsado por la UE “Analysis Destination” en Tampere, Ikaalinen y Seitsemien National Park, en Finlandia 2010.

•Nuria Poletti - Account Manager y responsable de comunicación.

•Publicitaria de formación y especializada en comunicación con un Máster en Dirección de Comunicación en la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona. Actualmente en el puesto de Account Manager de R&MK se responsabiliza y tutela la comunicación, tanto interna, como externa de la empresa, tratando de cohesionar la filosofía de la empresa con la imagen proyectada.

•Ismael Ibañez -Sales Manager

•Técnico comercial con formación especializada en tecnología informática. Posee experiencia en sectores como el cerámico, financiero y asegurador. Actualmente se responsabiliza del asesoramiento en área comercial (variables comerciales y nuevas tecnologías) y la promoción de productos de R&MK.



¿Qué es la Inteligencia Competitiva?

Observación y análisis del entorno con el fin de obtener **información fiable, concisa y útil** para la toma de **decisiones** estratégicas.

SITUACIÓN DE PARTIDA

Entorno en constante cambio.



Dudas.
Problemas.
Operativa.
Ambigüedad.

CAMBIO/SOLUCIÓN

Inteligencia competitiva.

Entorno en constante observación.

Respuestas.
Soluciones.
Datos, información.
Concreción y síntesis.

Toma de decisiones

Análisis de la información y entrega

Diagnóstico de Situación.

R&M
Research & Marketing

www.rymk.es



- Es necesario conocer la situación de la organización (a nivel interno y externo) para valorar sus necesidades y objetivos.
- La inteligencia competitiva debe trabajar de forma totalmente alineada a los **objetivos estratégicos de la empresa.**
- El diagnóstico de situación para el desarrollo de los sistemas de inteligencia es constante y parte de una **“fotografía superficial”** sobre la que se va depositando mayor información a lo largo del tiempo. Así, en cualquier momento se puede disponer de información actualizada sobre la situación de la empresa.

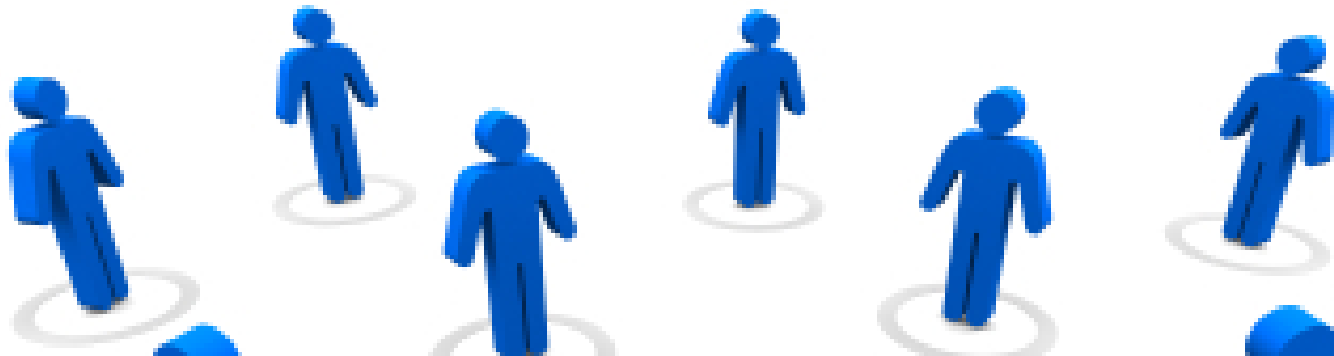
¿Quién somos? ¿Dónde estamos? ¿Qué queremos?

Identificación de variables críticas y priorización.

Para optimizar el trabajo de inteligencia competitiva se deben identificar las variables críticas para la empresa y priorizar estas en función de los intereses y su nivel de impacto en la organización.

La identificación de variables para un sistema de información **es una labor científica y creativa**, debe ser rigurosa y a la vez abierta a nuevas posibilidades, especialmente a **nuevas perspectivas**.

¿Qué es imprescindible? ¿Qué es prescindible?
¿Qué es importante? ¿Qué es necesario?

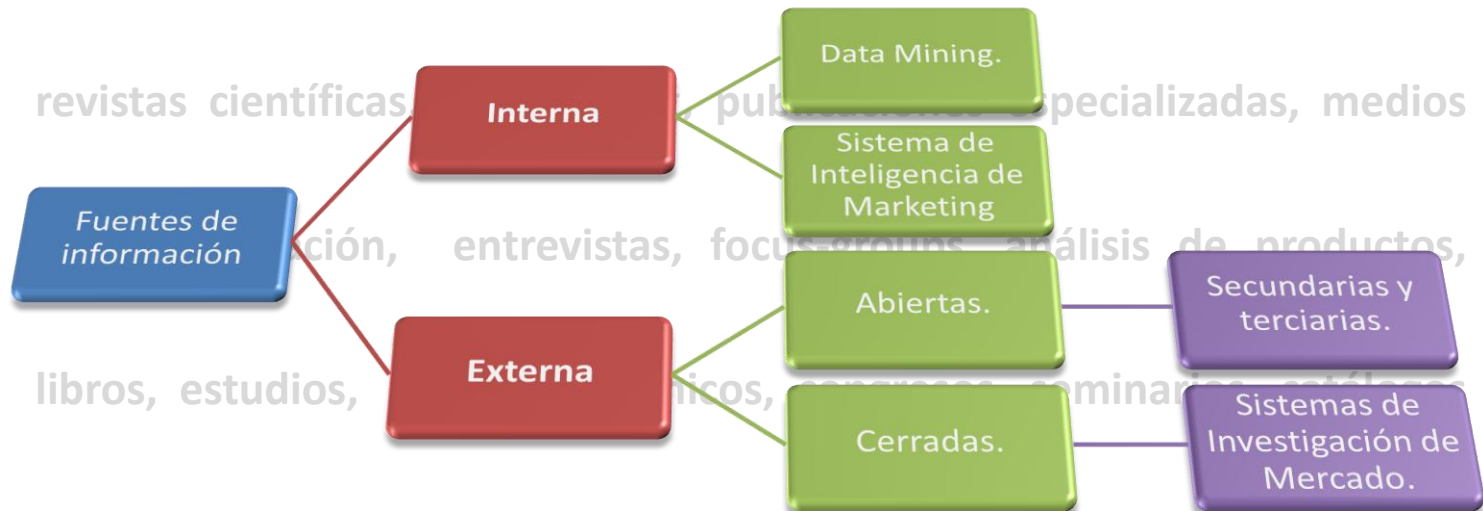


Entorno



Identificación y validación de fuentes de información.

- La identificación de nuevas fuentes de información es una **tarea constante**. Es crucial que la información obtenida sea **rigurosa, veraz, actualizada y útil**.



Identificación y validación de fuentes de información.

**SISTEMA DE
INTELIGENCIA
COMPETITIVA**

● **Búsqueda
activa de
fuentes de
información.**

● **Validación de
fuentes de
información.**

● **Clasificación,
registro y
revisión
periódica.**

- Valor de autoridad.
- Valor de contenido.
- Valor de actualidad.
- Valor de extensión.



Análisis de la información y entrega.

Bidireccionalidad de la información.

La inteligencia de mercados alimenta las demandas de los "usuarios" y "los usuarios" alimentan al Sistema de Inteligencia.

Sistemas
informáticos

Informes

Departamentos

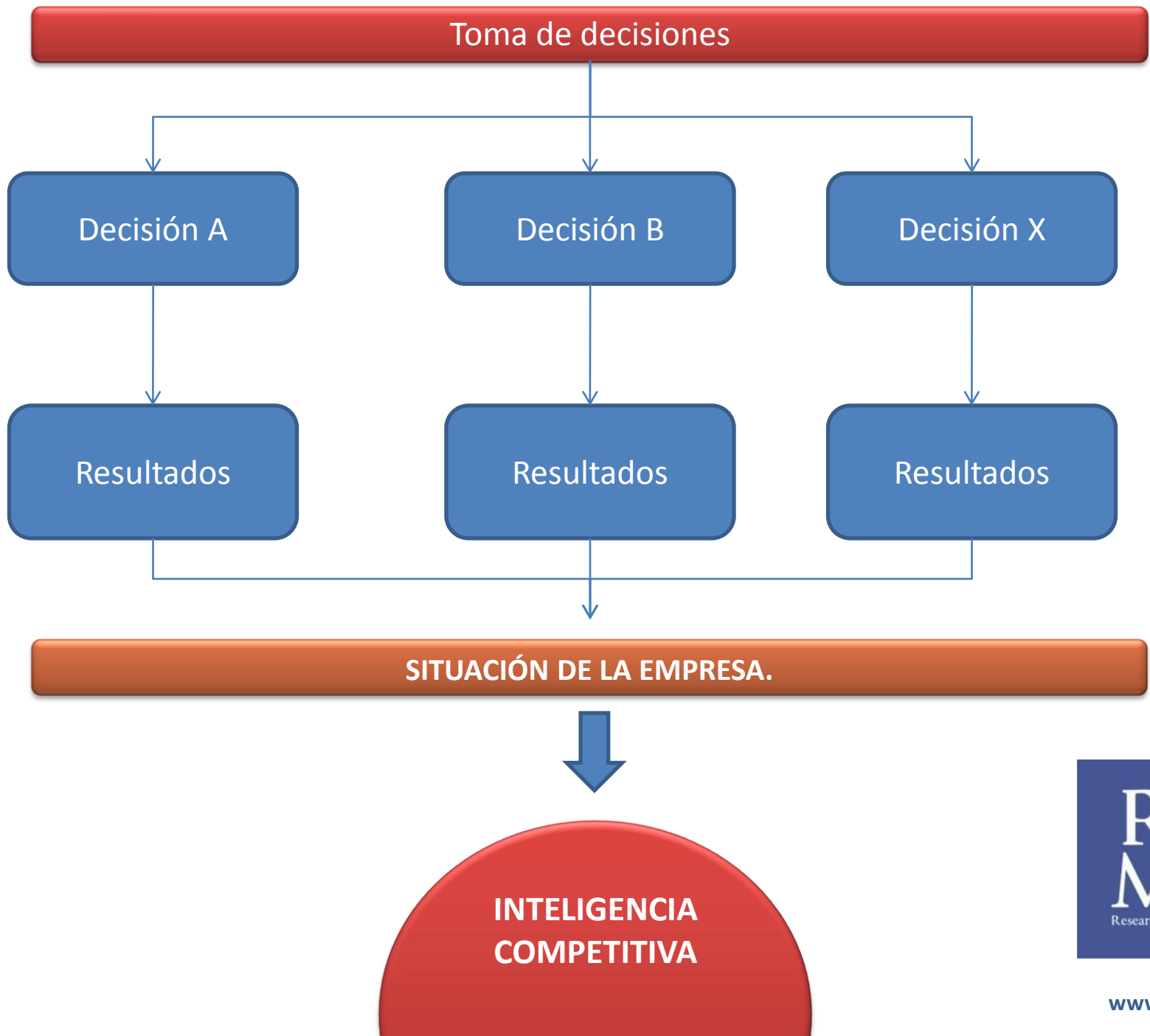


ESPACIO DE
TOMA DE
DECISIONES



Personas







¿En qué se concreta?

En información accesible, continuada y útil seleccionada en relación a las necesidades de cada usuario.

En decisiones fundadas.

En ventaja competitiva.

SIM - Informatizado



Informes periódicos

Servicio de Inteligencia
Informe trimestral.

Dirección

Servicio de Inteligencia
Informe trimestral.

Área comercial



Servicio de Inteligencia

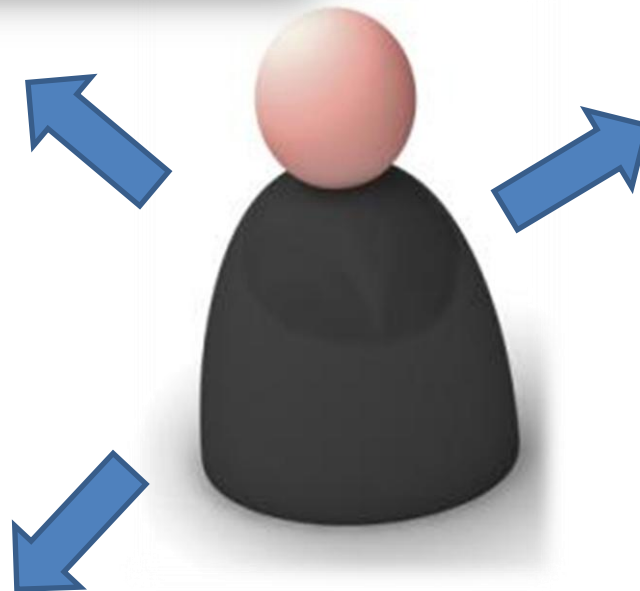
Informe de competidor:
XXX-v3

Servicio de Inteligencia

Informe de nuevo mercado:
-Brasil.



Informes ad-hoc



SIM - Informatizado



Desarrollos ad-hoc de herramientas on-line para controlar las variables de mercado más importantes para el cliente.

- Información dinámica.
- Información organizada, presentada y actualizada según las características de la fuente y las necesidades del cliente.
- Sin implantación (cloud computing) **en constante mejora.**
- **Inversión en servicio, no en software.**

Experiencia

Algunos de nuestros clientes

R&MK se constituyó como empresa en noviembre de 2008, no obstante ya goza de la confianza de grandes empresas e instituciones. R&MK ha trabajado, entre otras, para las siguientes organizaciones:

- **AUTORIDAD PORTUARIA DE CASTELLÓN.**
- **AYUNTAMIENTO DE CASTELLÓN.**
- **ÉLITE CEMENTS.**
- **AGENCIA VALENCIANA DE TURISMO.**
- **UNIVERSIDAD JAUME I.**
- **DOMUS DOVELA.**
- **FEPORIS - Instituto Portuario de Estudios y Cooperación de la Comunidad Valenciana.**
- **PARC CIENTÍFIC, TECNOLÒGIC I EMPRESARIAL DE LA UNIVERSITAT JAUME I.**
- **INGESOM.**



R&MK en los medios:

Selección de noticias de Nov. 09 a Jun. 10

>> ICEX: Los países del Norte de África y Oriente Próximo, así como los de Europa del Este y México, son los que están en mejor disposición de reabsorber la demanda de productos cerámicos *españoles.*

Así lo revela el informe "Análisis del sector cerámico. Prospectiva de nuevos mercados" elaborado por [R&MK](#), empresa dedicada a la investigación de mercados.

- http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_5519005_6366453_4328867_146,00.html
- <http://www.europapress.es/economia/noticia-innova-firma-rmk-spin-off-uji-pone-marcha-nuevo-sistema-marketing-empresas-20100525144620.html>

>> Marketer, sistema pionero de marketing para empresas de parques ...

COPE - 28 May 2010

R&MK, firma ubicada en el Espatec de la UJI que se dedica a la investigación de mercados y la planificación estratégica de marketing, ha puesto en marcha ...

>> El Plan Estratégico prioriza Dársena Sur, diversificación y accesos para relanzar el puerto a nivel internacional *"...A continuación, el director de la Autoridad Portuaria ha explicado la metodología que se ha llevado a cabo para elaborar el Plan Estratégico, con la colaboración de expertos de la Universitat Jaume I y R&MK, firma consultora ubicada en el Espatec. En primer lugar, se constituyeron tres grupos de trabajo..."*

"...A continuación, el director de la Autoridad Portuaria ha explicado la metodología que se ha llevado a cabo para elaborar el Plan Estratégico, con la colaboración de expertos de la Universitat Jaume I y R&MK, firma consultora ubicada en el Espatec. En primer lugar, se constituyeron tres grupos de trabajo..."

- <http://www.elmundo.es/elmundo/2010/02/03/castellon/1265212846.html>
- <http://www.abc.es/agencias/noticia.asp?noticia=260071#>
- <http://www.elmundo.es/elmundo/2010/01/26/castellon/1264462466.html>

>> La UJI será pionera en la investigación de mercados

"R&MK, empresa start-up de Espatec (Parque Científico, Tecnológico y Empresarial de la UJI), dedicada a la investigación de mercados y la planificación estratégica de marketing, comercializará en España una herramienta en línea pionera en la investigación de mercados."

- <http://www.elperiodicomediterraneo.com/noticias/noticia.asp?pkid=510779>
- <http://www.levante-emv.com/castello/2009/11/27/empresa-espatec--preve-comercializar-herramienta-online-pionera/655298.html>





Ver la selección

69 Cerámicas

Zona



Flujo total **Importaciones**

Año **2008** Valor **25211 M EUR** Evolución N-1 **-6,9 %**

Importaciones

Top 5 - Países proveedores

Países clientes

País	Valor (M EUR)	Porcentaje	Evolución
1. Estados Unidos	1431 M EUR	5,7 %	-9,6 %
2. Francia	832 M EUR	3,3 %	7,5 %
3. Alemania	821 M EUR	3,3 %	1,6 %
4. Reino Unido	756 M EUR	3,0 %	-3,4 %
5. Japón	717 M EUR	2,8 %	0,8 %
6. Bélgica	680 M EUR	2,7 %	13,8 %
7. Italia	680 M EUR	2,7 %	13,8 %
8. Canadá	547 M EUR	2,2 %	1,1 %
9. Rusia	487 M EUR	1,9 %	20,1 %
10. Países Bajos	436 M EUR	1,7 %	1,2 %
11. Polonia	431 M EUR	1,7 %	6,6 %
12. Grecia	431 M EUR	1,7 %	-6,1 %
13. Australia	429 M EUR	1,7 %	4,3 %
14. México	429 M EUR	1,7 %	4,3 %
15. Austria	9617 M EUR	38,1 %	-14,7 %
Resto del mundo			

Datos en

Exportación



Captura herramienta SmartExport.

+ Info Universitat Jaume I | Edificio Espaitec 1 | 12071 Castellón Spain Telf. 964 38 75 92 E-Mail:info@rymk.es

